

Temporada II

2021

dōTERRA



INCENTIVO

— **Reto** *Elite* —

INCENTIVO
— **Reto** *Elite* —

Temporada II 2021



Massai TorresPosada

Rango platino
Fundadora Colombia

INCENTIVO

— **Reto** *Elite* —



COMO DAR UNA CLASE

Metodología

para desarrollar una
clase de introducción
a los aceites esenciales.



Antes: Asegurarnos que tenemos tanto los recursos físicos como humanos y el lugar indicado para compartir la cultura Doterra y los beneficios de los aceites esenciales.

Durante: Actividades que debemos tener en cuenta para cumplir con el objetivo de presentar la compañía, hablar de los productos y compartir la oportunidad financiera.

Después: Es todo lo que haremos cuando ya se ha presentado la clase y queremos mantener el interés de las personas logrando así la fidelización con Doterra.

Temporada II

2021

INCENTIVO

— **Reto** *Elite* —



Antes

- ◆ Construir tu lista de clientes (prospectos)
- ◆ Realizar contacto con estas personas y envíales o entrégales una muestra del aceite que necesitan.
- ◆ Cuéntales tu experiencia con los aceites.
- ◆ Llámalas 2 días después y pregúntale por su experiencia.
- ◆ Ofréceles ampliar la Información de los productos y agenda una clase. Esta clase puede ser en tu hogar, en tu oficina, en la casa del prospecto , en una cafetería o por un medio virtual.
- ◆ Entre 24 y 48 horas antes de la clase recuérdales con emoción la cita y diles que tienes todo preparado, generando así un compromiso.

- ◆ Prepara tu maleta o espacio con el material necesario para una clase: kit de aceites, aceite de coco fraccionado , difusor , accesorios para decorar el lugar.
- ◆ Prepara muy bien lo que vas a decir de cada uno de los aceites y no olvides dar testimonios.
- ◆ Prepara una respuesta a la pregunta **¿por qué los aceites esenciales son importantes para mi y por qué lo serán para ti? ¿Qué problemas tenias? ¿Por cuánto tiempo? ¿Qué probaste? ¿Que resultados obtuviste? ¿Cómo llegaste a Doterra? ¿Cómo ha cambiado tu vida?**
- ◆ Recuerda llevar o tener a la mano la guía de productos, lista de precios , kits disponibles en ese mercado, etc

Temporada II

2021

INCENTIVO

— **Reto** *Elite* —



Durante

Herramientas importantes para dar una **clase presencial** :

- ◆ Botellas de aceites como : limón, lavanda, menta , naranja para difundir.
- ◆ Difusor
- ◆ Folletos, guía de productos
- ◆ Refrigerio o bebida con aceites esenciales
- ◆ Aceite de coco fraccionado
- ◆ kit de 10 aceites esenciales..



Herramientas importantes para dar una **clase virtual**:

- ◆ Internet con buena velocidad
- ◆ Un lugar en silencio y sin distracciones
- ◆ Ubicar el computador donde se vea un buen fondo y utilizar el difusor encendido como parte del ambiente.
- ◆ Una presentación organizada, llamativa y con colores que permitan leer la información.
- ◆ kit de 10 aceites esenciales, aceite de coco fraccionado.



INCENTIVO

— **Reto** *Elite* —



llega 15 minutos antes para preparar el espacio donde se llevará a cabo la reunión. Decora para que se sienta un ambiente acogedor. Escoge un lugar con buena iluminación.

La puntualidad siempre será una forma de respetar el tiempo de los demás. Si van llegando invitados antes de la hora de inicio puedes ir conversando con ellos y aprovechar para conocerlos un poco más.

Empieza a desarrollar tu clase con la presentación. Debes haberla practicado antes pero lo más importantes es **CREER EN TI.**

Comparte información sobre la compañía.

- ◆ ¿ Cuántos años lleva formada ?
- ◆ ¿En donde fue creada ?
- ◆ La importancia de los agricultores y las tierras donde se extraen los aceites.
- ◆ Fundación Healing Hands
- ◆ Países donde se encuentra Doterra.
- ◆ Grado de pureza de nuestros aceites.





Entra en materia tocando temas como: ¿Qué son los aceites esenciales ? ¿Cómo se extraen de las plantas ? Cuenta sobre las diferentes formas de usarlos y habla sobre los principales beneficios de los aceites del top 10 y el aceite de coco fraccionado. **Lograr que la reunión sea interactiva garantiza que los invitados se mantengan concentrados e interesados.**

Hazles preguntas sobre los que saben o lo que han aprendido hasta el momento.

Habla acerca de la **cultura Doterra**, realiza una breve explicación sobre la oportunidad del negocio y las diferentes formas de generar ingresos. Y comparte los diferentes Kits con los que podrían iniciar.

Los testimonios son cruciales.

Si hay personas de tu equipo presentes invítalos a que de una forma breve compartan su experiencia usando los aceites y finaliza con tus propios testimonios. Genera una conexión emocional al contar tu historia. Ofrece otras clases para quienes quieran recibir más información sobre los productos o el negocio.



Componentes de una Clase Intro a Los Aceites Esenciales

- ◆ Bienvenida e intenciones.
- ◆ Cuenta tu historia.
- ◆ 3 Cosas sobre los aceites esenciales (natural, efectivo y seguro (CPTG))
- ◆ Tres maneras de usar los aceites esenciales (Aromático, Tópico e interno)
- ◆ Experiencias de los asistentes sobre el o los productos
- ◆ Transición a la venta mayorista y a los Kits.

Componentes de una Clase

Intro a Los Aceites Esenciales

- ◆ Transición al negocio
- ◆ Tu experiencia más poderosa con los aceites esenciales
- ◆ Explica el proceso de inscripción.
- ◆ Ayuda a los asistentes a inscribirse
- ◆ Agendar clases para que las impartan.
- ◆ Concretar consultas de bienestar, e invitarlos a que se queden para una fantástica introducción al negocio.
- ◆ Después de la Clase, una introducción básica al negocio empezará después de que termines de presentar, inmediatamente después de que los ayudes a inscribirse.

Recuerda que:

La mejor forma de medir el éxito de tu reunión es asegurarte que **cada persona haya creado su propia historia.**

Puedes vincular – atraer a un nuevo miembro con solo 1, 2 o 3 productos.

No muestres interés por vender o enrolar/inscribir, lo que realmente quieres es generar una buena experiencia con los Aceites Esenciales. Asegúrate de que vivan la experiencia a nivel de los sentidos tónico, aromático e interno.

Temporada II
2021

INCENTIVO
— **Reto** *Elite* —



Después

Seguimiento a tus invitados, pregunta si desean otra clase para alguna necesidad específica, o alguna duda no aclarada que les frene en su decisión.

Si tuviste nuevos enrolados/inscritos, tan pronto les llegue el Kit de Inicio debes ir a su casa y hacer con ellos el Open Box (Explicación del contenido de sus kit y asegurarse que los empiecen a utilizar) y luego diligenciar la consulta de bienestar.



INCENTIVO
— **Reto** *Elite* —



Háblales de los beneficios de pertenecer al programa de recompensas por lealtad **LRP** y prográmales su autoenvío.

Sigue educando a tus Consumidores y Distribuidores en más servicios, conéctalos a los webinarios para que incrementen su deseo de utilizar cada vez más productos.

“Cuando compartes los productos DOTERRA llevas **esperanzas y bienestar** a la gente que amas, a tu comunidad y, finalmente, al mundo. Vender a la manera **DOTERRA** es servir una gota a la vez, estamos sirviendo al mundo con **soluciones naturales**”

-Greag Cook, Ejecutivo Fundador.

Temporada II

2021

INCENTIVO
— **Reto** *Elite* —

*¡Es hora
de avanzar!*

dōTERRA

